

# Estudio exploratorio: Realidad microempresarial en la Región Metropolitana

Santiago, diciembre 2010



PONTIFICIA UNIVERSIDAD  
CATÓLICA DE CHILE  
ESCUELA DE PSICOLOGÍA



TRABAJO PARA  
UN HERMANO

# Objetivos del estudio

- Caracterizar económica, laboral, educacional y socialmente a una muestra de microempresarios de la Región Metropolitana (RM).

- Instrumento utilizado

Encuesta “Realidad microempresarial RM” (53 preguntas, (49 preguntas de selección múltiple y 4 preguntas abiertas)

- Muestra: 323 encuestados

categoria final	frecuencia
microempresarios Tipo 1 (“intervenidos” usuarios TPH)	80
microempresarios Tipo 2 (“nuevos”)	201
microempresarios Tipo 3 (“no usuarios TPH”)	42

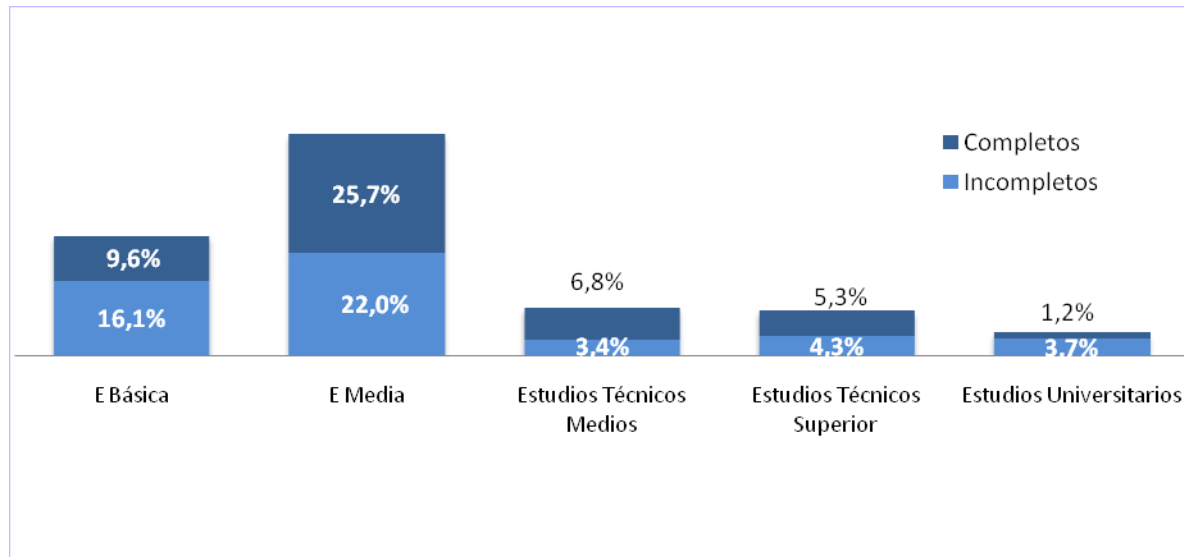
# Caracterización microempresarios

- **Amplia mayoría de mujeres:**
  - 86% de mujeres vs. 12% de hombres
- **Amplio rango etario: entre 18 y 73 años pero concentrándose la mayoría entre los 20 y 50 años**
- **Vulnerabilidad social de los microempresarios es muy alta**
  - Un 63% de ellos se ubica en el quintil más vulnerable (2° quintil más vulnerable 5%, quintiles menos vulnerables 1%, N.C. 31%)
- **La gran mayoría tiene responsabilidades como jefe de hogar o de núcleo familiar:**
  - Jefatura de hogar 52%, jefe de núcleo familiar 24%, sólo responsable por sí mismo 5%, depende de otro 19%



# Caracterización microempresarios (2)

- La mayoría alcanza estudios de enseñanza media



- Cantidad de organizaciones sociales en que participan: ninguna 56%, una 31%, dos 10%, tres 3%
- Principales tipos de organizaciones: juntas de vecinos 16,4%, asociaciones gremiales 15,2%, iglesias 8,7%

# Situación previsional y de salud

- **39%** de los encuestados señala realizar ahorro previsional. De ellos, un **68,5%** cotiza en AFP
- **91%** de los encuestados está afiliado a algún sistema de salud. De ellos, un **85,08%** está afiliado a FONASA (**48,47%** a FONASA A) y un **3,39%** a Isapre



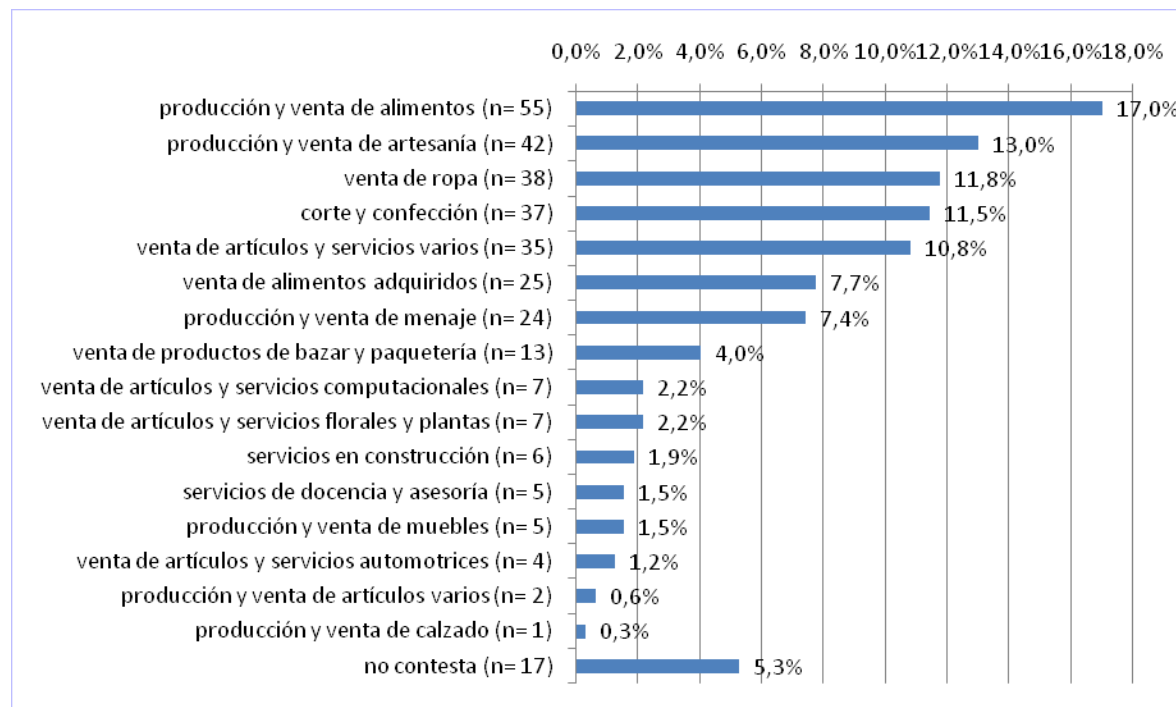
# Descripción familiar

- 34% casados, 29% solteros, 15% convivientes, 13% separados
- mediana de integrantes del hogar: 5 personas (gran dispersión en el último cuartil de distribución)
- mediana de hijos: 2
- El ingreso familiar se distribuye entre \$0 y \$500.000 (mediana \$198.000, gran dispersión en el último cuartil)
- El ingreso propio se distribuye entre \$0 y \$300.000 (mediana \$85.000)
- El gasto en la familia se distribuye entre \$0 y \$235.000 (mediana \$50.000)
- El ahorro se distribuye entre \$0 y \$50.000 pesos (mediana cero, límite superior del tercer cuartil \$20.000)

# Situación laboral

- 48,6% de los encuestados pertenecen al sector de la producción, 29,4% desarrollan actividades en el sector comercio y 16,7% en servicios (5,3% N.C.)

## Distribución según rubro microempresarial



# Características de la actividad microempresarial

- 75% de los casos lleva entre 0 y 10 años en el rubro (media de 6,03 años, mediana de 3 años, casos marginales sobre el límite superior de la distribución: sobre 21 años)
- 63% refiere ser único dueño de la microempresa, 24% tiene una microempresa familiar, 1% menciona sociedad formada por varios socios
- 52,9% refiere no tener empleados, 15,2% cuenta con un solo empleado, 6,8% tiene dos empleados.
- 91,1% de quienes tienen empleados, remuneran a éstos menos que el sueldo mínimo de \$172.000. La mitad de los casos paga a sus empleados \$48.000 pesos o menos
- Sólo un 11% de la muestra invierte en artículos de seguridad y un 25% invierte en artículos de protección personal.





# Aspectos financieros y formalización de la microempresa

- Se reportan ingresos mensuales por venta entre \$3.000 y \$410.000 (mediana \$120.000),
- 75% de los ingresos por venta se encuentran bajo los \$220.000,
- **Destino de las ganancias:** 49,8% destina ganancias al hogar, 29,7% reinvierte ganancias en la microempresa, y 21,7% tiene la posibilidad de efectuar algún tipo de ahorro
- **Organización jurídica de la microempresa:** 60% persona natural, 35% microempresa familiar, 4% empresa individual de responsabilidad limitada y 1% cooperativa de trabajo

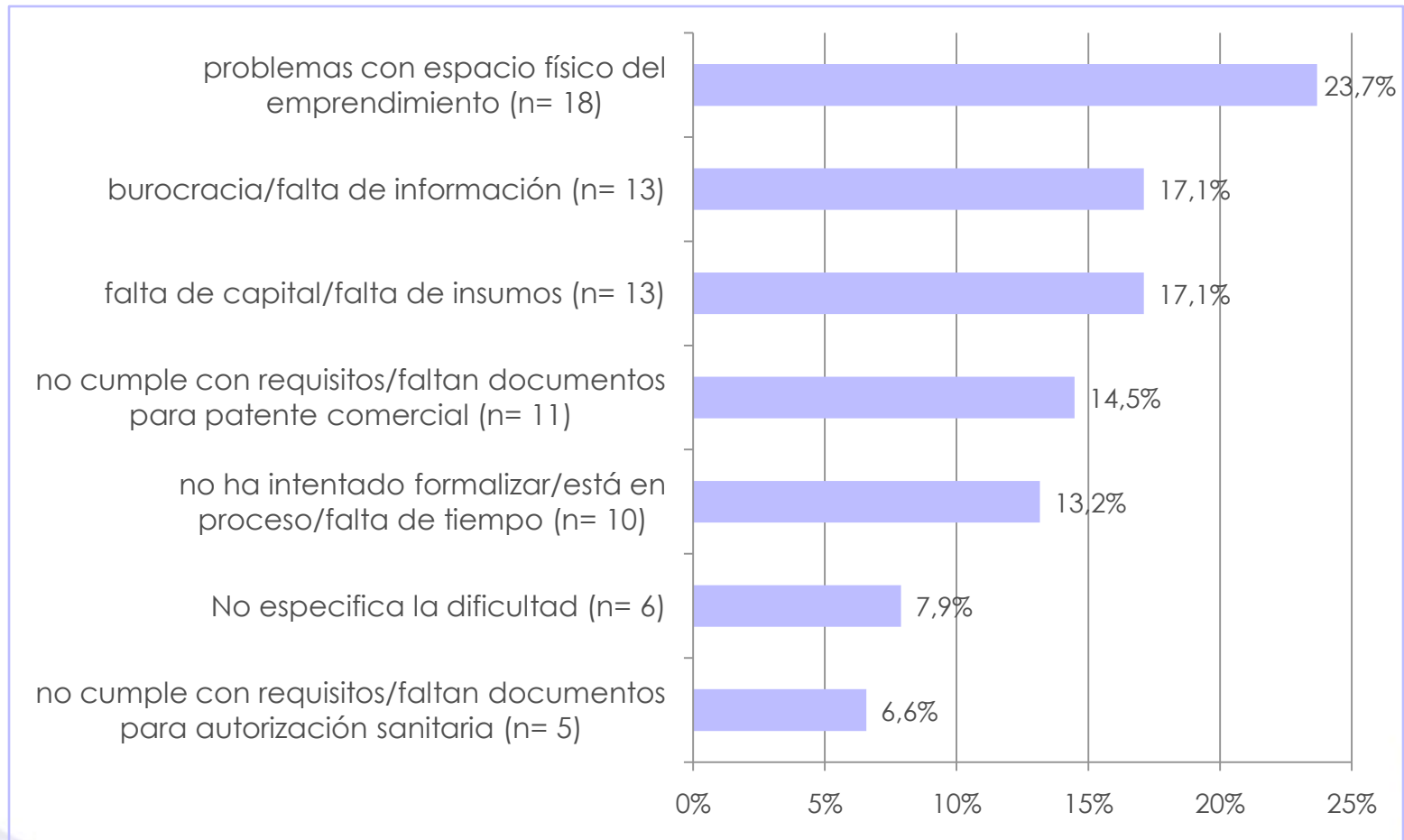


# Formalización de la microempresa

- **Inicio de actividades en el SII:** 34% refiere haberla realizado, versus un 65% que no lo habría hecho
- **Obtención de la patente municipal:** 61 casos mencionan contar con ella, de los cuales, 45,9% refiere haber iniciado actividades en el SII
- **Patente comercial:** 235 casos cuentan con ella, de los cuales, 31% dice que se trata de una patente comercial vigente
- **Autorización sanitaria:** del 14% de encuestados (n=45) que refiere manipular alimentos, sólo un 11% (n=5) cuenta con la autorización sanitaria
- **Dificultades para la formalización:** 15,2% de los microempresarios formalizados vs. 39,9% de los no formalizados reportan dificultades

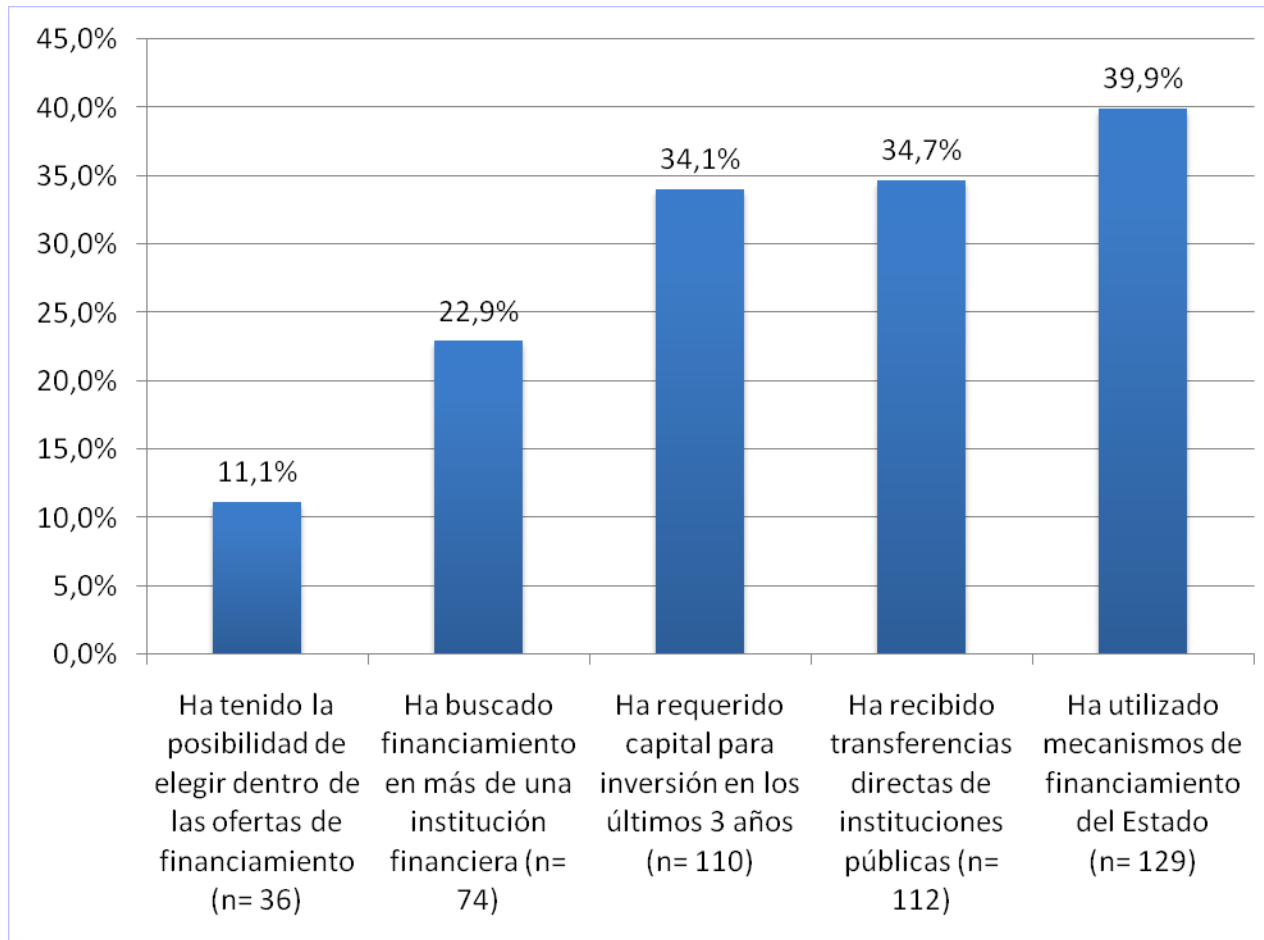
# Formalización de la microempresa

## Qué tipo de dificultades ha tenido para formalizar su empresa



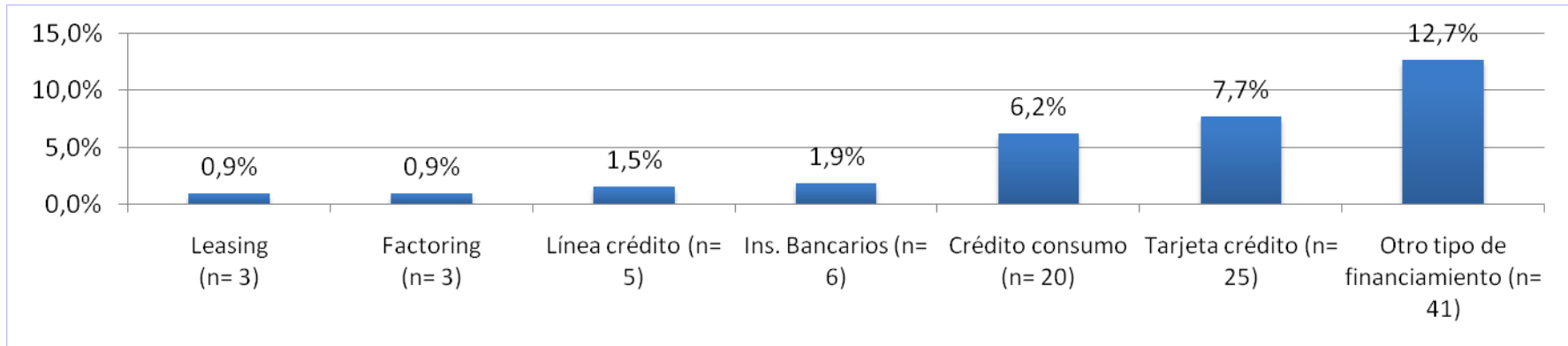
# Formalización de la microempresa (2)

## Alternativas de financiamiento externo

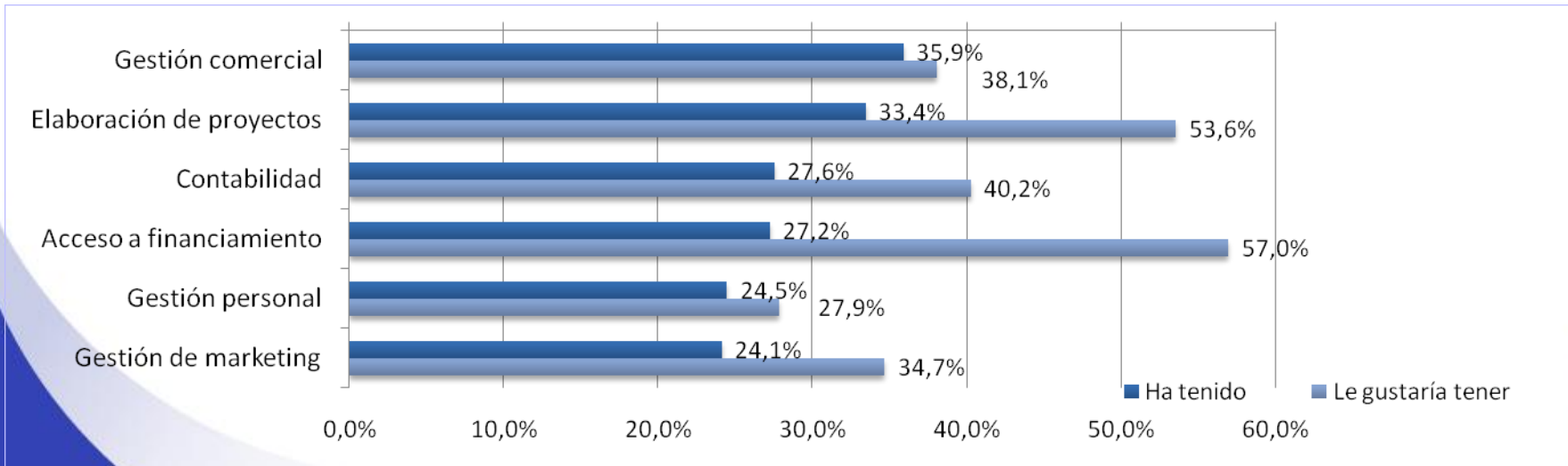


# Formalización de la microempresa (3)

## Instancias de obtención de créditos



## Distribución según asesorías en temas microempresariales



# Comparaciones entre tipos de microempresario

- **Edad:** los usuarios nuevos son los más jóvenes, con una media de 36,7 años, mientras usuarios intervenidos y no usuarios son de mayor edad (medias similares, en torno a los 45 años)
- **Vulnerabilidad social:** los usuarios nuevos son los más vulnerables de acuerdo a la FPS y los microempresarios “no intervenidos” son los menos vulnerables. Sin embargo, todos se encuentran en promedio dentro del quintil más vulnerable (bajo los 8500 puntos)
- **Participación en organizaciones sociales:** los microempresarios “no usuarios TPH” son los más conectados a redes sociales. Los usuarios intervenidos, eso sí, muestran una mayor participación en organizaciones que los usuarios nuevos, lo cual podría presentar cierta asociación a la participación en TPH

# Comparaciones entre tipos de microempresario (2)

- Los usuarios nuevos presentan un ingreso propio promedio entre \$60.000 y \$80.000 pesos menor que los perfiles de microempresarios intervenidos y los no usuarios TPH, respectivamente. Entre estos dos últimos no se detectan diferencias significativas (patrón de resultados similar para el ingreso familiar)
- No se observan diferencias entre grupos, en cuanto al nivel educacional alcanzado



# Comparaciones entre tipos de microempresario (hitos de formalización)

Formalizado	Categorías de formalización	% dentro de Tipo de Usuario					
		Intervenido (Tipo 1)	Total	Nuevo (Tipo 2)	Total	No usuario (Tipo 3)	Total
No	No tiene hitos	48,8%	58,8%	49,3%	62,7%	66,7%	73,8%
	Sólo organización jurídica	10,0%		13,4%		7,1%	
Sí	Sólo patente municipal	7,5%	41,3%	23,4%	37,4%	2,4%	26,2%
	Sólo inicio de actividades	18,8%		9,0%		9,5%	
	Patente municipal e inicio de actividades	15,0%		5,0%		14,3%	

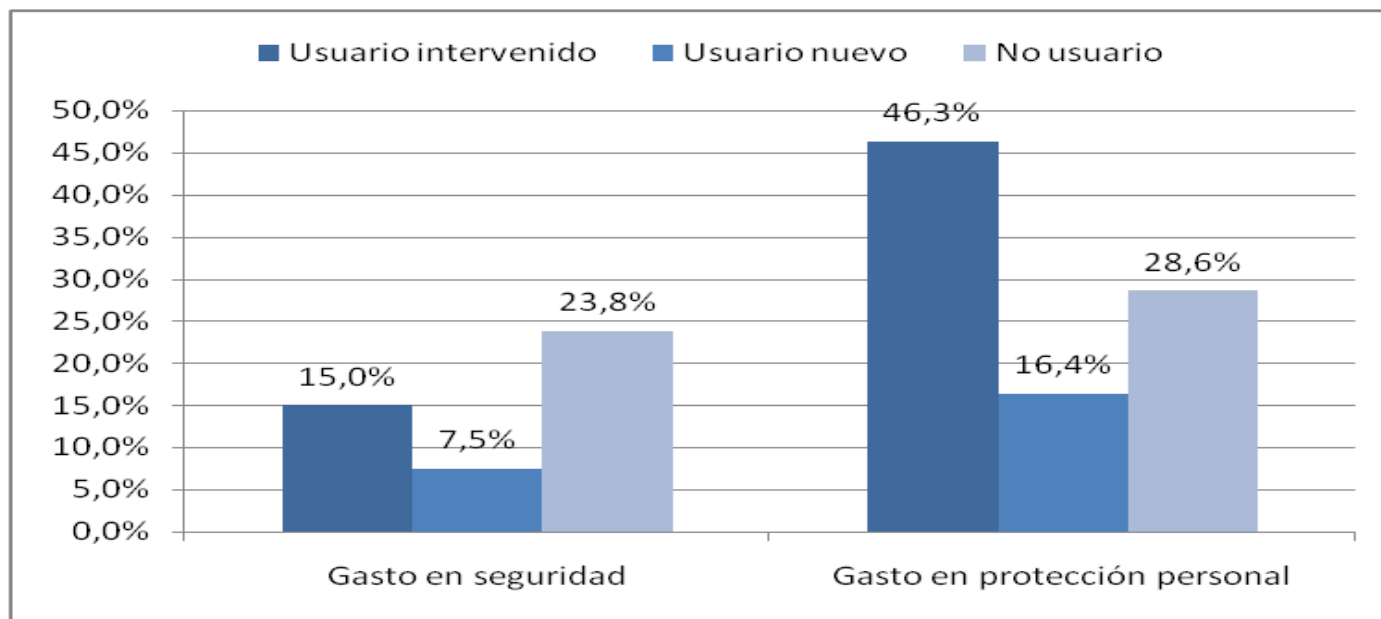
- **Formalización:** Tipo 3, en promedio, han realizado menos acciones de formalización (73,8% no formalizados vs. alrededor de un 60% en los otros dos tipos de microempresarios)

- **Ingresos:** usuarios nuevos, en general, tienen un menor ingreso por ventas y menos ganancias (no se observan diferencias en gasto de la empresa)

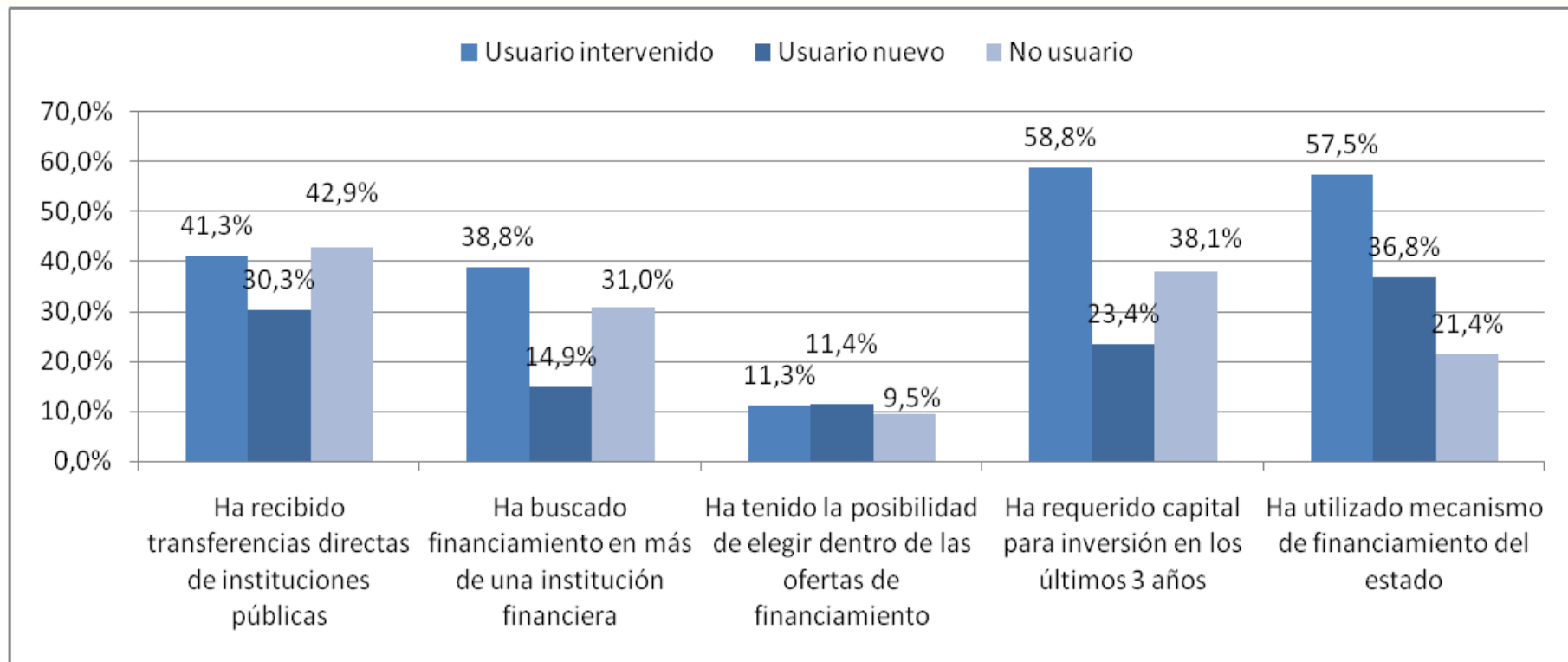


# Comparaciones entre tipos de microempresario (4)

## Gasto en seguridad y protección personal



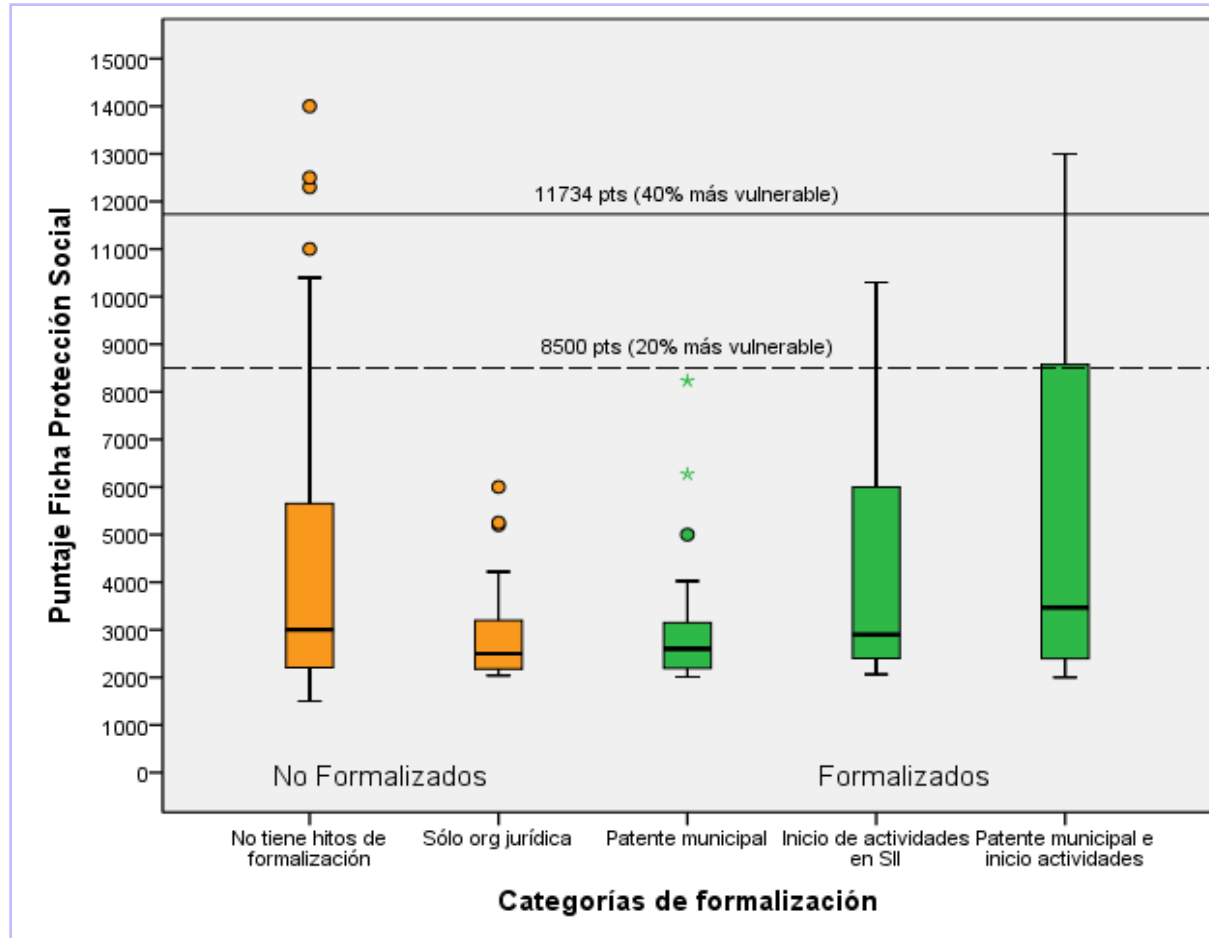
# Comparaciones entre tipos de microempresario: Financiamiento externo



- Usuarios antiguos de TPH son quienes más han requerido capital, usado mecanismos de financiamiento del Estado y buscado financiamiento en instituciones financieras. Ninguno de los grupos ha podido elegir en gran medida entre las distintas ofertas de financiamiento

# Análisis de algunas variables: Formalización

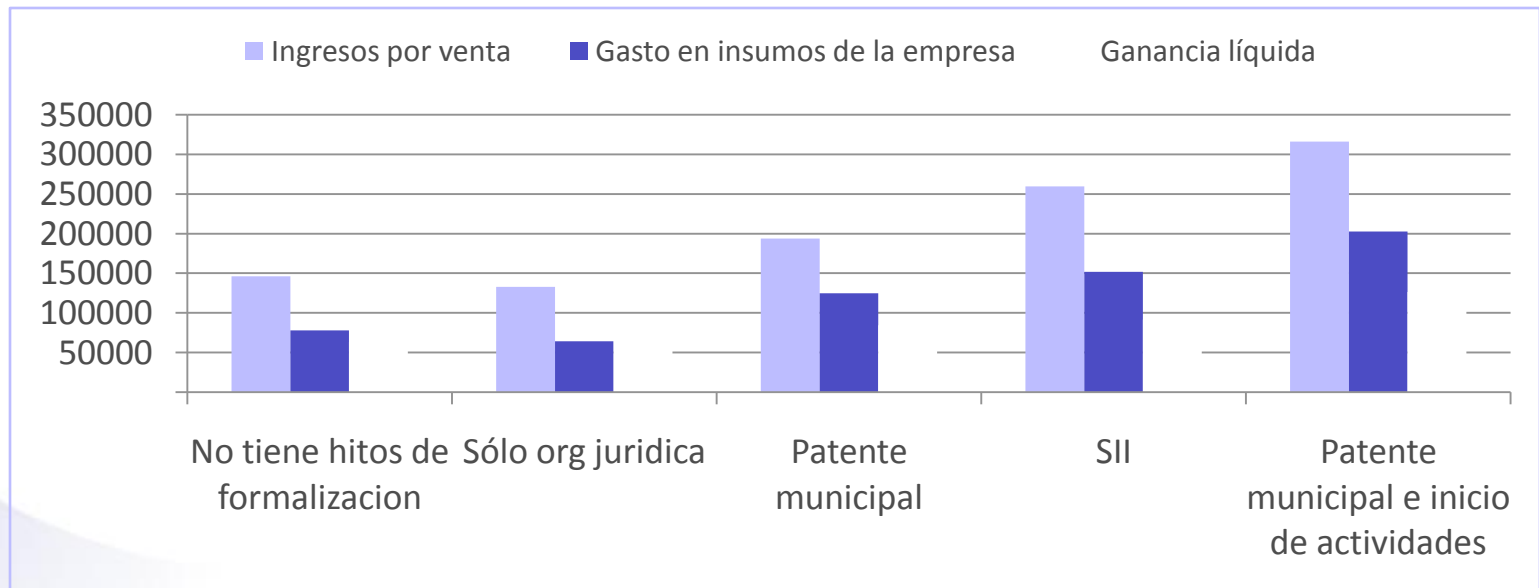
## Vulnerabilidad según grado de formalización



# Análisis de algunas variables: Formalización //

- **Gasto en seguridad:** sólo un 7,8% de los que no presentan ningún hito de formalización, invierte en este ítem vs. un 40% de los que tienen patente e inicio de actividades en el SII. La relación entre formalización y gasto en seguridad es significativa
- En cuanto al ingreso por ventas, gasto en la empresa y ganancias al comparar microempresarios no formalizados con formalizados, éstos últimos muestran mayores valores:

## Aspectos financieros según grado de formalización



# Análisis de algunas variables: Rubro

- Los artesanos tienen más edad que el resto de los rubros (44 años promedio); mientras que los microempresarios dedicados a la venta de artículos y servicios varios son los más jóvenes (33 años promedio). El rubro de la artesanía se caracteriza por que sus microempresarios llevan más tiempo en el negocio (9,78 años promedio). Los rubros que presentan sujetos con menos años de experiencia son producción y venta de alimentos, y producción y venta de menaje (3,32 y 3,35 años respectivamente).
- El rubro de producción y venta de alimentos es el que más invierte en protección personal, mientras que venta de artículos y servicios varios, y corte y confección, son los que menos invierten en esto.
- La venta de alimentos adquiridos muestra el mayor ingreso por ventas y gastos en la microempresa.
- El 81,8% de los microempresarios que vende ropa y el 53,5% de los dedicados a producción y venta de alimentos han intentado formalizarse, mientras que sólo un 26,9% del rubro de corte y confección lo ha hecho.

# Análisis de algunas variables: educación, edad y años en la actividad

- No se observan diferencias significativas según escolaridad, para ninguna de las variables estudiadas
- Se pueden observar diferencias de puntaje en la FPS cuando se comparan por grupo de edad ( $F: 4,925; p < 0,01$ ). El grupo sobre los 65 años de edad tiene un puntaje mayor (7882 puntos) que el resto de los grupos de edad. Esto es, son el subgrupo menos vulnerable (sin olvidar que todos los encuestados se encuentran dentro del quintil más vulnerable de la población).
- Los grupos etarios de mayor edad (48 años y más), tienden a invertir en seguridad en mayor proporción que el resto de los grupos ( $X^2: 10,821; p < 0,029$ ). Sin embargo, la proporción total de casos que invierte en protección personal no supera el 40%.
- No se observan diferencias significativas según años en la actividad. Cabe precisar, no obstante, que a mayor número de años en la actividad, el límite superior del grupo va alcanzando un mayor ingreso por ventas.

# Conclusiones

- Dentro de las principales características observadas en los resultados, se encontró una amplísima mayoría de mujeres microempresarias, consistente en un 86% de la muestra
- Una segunda característica que muestra la población indagada es su importante grado de vulnerabilidad. Un 63% de los microempresarios se encuentra dentro del quintil más vulnerable de la población según la FPS y este porcentaje se eleva a un 68% al considerarse los dos quintiles más vulnerables. Esta realidad podría relacionarse con que los microempresarios encuestados muestran un limitado acceso al mercado financiero (7,7% de menciones a dichos instrumentos) constituyéndose escasamente como sujetos crediticios.
- Así, el acceso al financiamiento pareciera constituirse como un tema crítico para el avance de los emprendimientos de estos microempresarios y eso se ve reafirmado por el interés manifestado por éstos, muy superior a los apoyos efectivos que han recibido en el ámbito (57% de interés versus sólo un 27% de participación en asesorías relacionadas con acceso al financiamiento).

# Conclusiones (2)

- Los usuarios intervenidos (Tipo 1) son los que más han requerido capital y usado mecanismos de financiamiento del Estado, lo que podría hablar de una intención de ampliar el alcance de sus emprendimientos y de un mayor conocimiento de estas herramientas, en relación a los otros grupos
- Los usuarios nuevos de TPH se dedican en primer lugar al sector de actividad comercial lo que podría indicar que este sector genera menores barreras de entrada a la actividad microempresarial
- Respecto de la realidad empresarial, podemos señalar que más que microempresas existen microempresarios. Los sujetos prácticamente no tienen trabajadores contratados y de tenerlos no pagan remuneraciones significativas ni formalizan la relación; normalmente son dueños únicos de la empresa (no establecen sociedades) y en algunas ocasiones trabajan con familiares, todo lo cual habla de un nivel muy precario de organización empresarial.





# Conclusiones (3)

- Dentro de los microempresarios que han logrado la patente municipal y el inicio de actividades en el SII para sus empresas, si bien no se observan diferencias significativas entre usuarios intervenidos y no usuarios (ambos en torno al 15%), sí se observa que los usuarios intervenidos han realizado estas acciones más que los nuevos (donde sólo un 5% de los casos ha realizado estas dos acciones). No obstante lo anterior, usuarios intervenidos y nuevos no han logrado la formalización en cerca de un 60% de los casos, dado lo cual se podría afirmar que no se trata aún de prácticas plenamente instaladas en los usuarios
- Los usuarios ligados por un período de tiempo a TPH presentan un perfil de mayor nivel en diferentes indicadores, mostrando un cuadro más positivo respecto de vulnerabilidad, formalización, ventas, inversión en seguridad, etc., que aquellos que recién se incorporan a la red TPH. Sin embargo, ni este grupo ni el de los microempresarios no usuarios, presenta una realidad consolidada en el ámbito socioeconómico o empresarial. La actividad microempresarial sigue constituyéndose como una actividad de subsistencia, lo que genera importantes desafíos en relación a los mecanismos y estrategias que apoyen la consolidación de la actividad microempresarial